GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

WARSZAWA, 1 GRUDNIA 1935 R.

NR. 23 ROK V

CENA NUMERU ZŁ. 0.90 PRENUMERATA KWARTALNA 4. ZŁ. GR. 50

GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

Nr. 23
1935 R.
1 — XII

STEFAN MEYER

SPOŁECZEŃSTWO W ROZWOJU

Społeczeństwo w rozwoju swoim stwarza coraz to nowsze i różnorodniejsze formy współżycia: formy produkcji i wymiany, formy społeczne i towarzyskie. Na ich tle powstają poglądy i koncepcje, wierzenia i przesądy, a te ze swej strony wpływają na postępowanie i działalność gospodarczą hipotecznego homo oeconomicus.

W zmianie form życia gospodarczego, grają bez wątpienia rolę pierwszej przyczyny objektywne warunki produkcji lub wymiany. Działają one jednak poprzez pewne koncepcje osób działających, na tle dyspozycji do takiego a nie innego rozwiązania danych zagadnień. Jeżeli np. niedomaga wymiana, to jedna grupa ludzi zarządzi ceny maksymalne, inna natomiast postara się o usprawnienie transportu, trzecia zaś o podniesienie siły nabywczej konsumentów. Do tego samego zagadnienia podchodzą rozmaici ludzie od strony rozmaitych koncepcji i różnego nastawienia psychicznego. A stany te mają niebylejaki wpływ na dalszy bieg wypadków.

Społeczeństwo polskie w 1918 roku nie było związane żadnemi mocnemi formami organizacyjnemi, ani w dziedzinie społecznej, ani politycznej, ani gospodarczej. Powstała tabula rasa, na której wypisywaliśmy takie formy, jakie w zupełności odpowiadały wewnętrznej dynamice społecznej. Nie potrzebowaliśmy starych form łamać dla stworzenia nowych, bo starych form nie było. Jedyna rzecz, która poza stosunkiem sił społecznych wpływała na obraz powstającej rzeczywistości polskiej — to poglądy i przesądy wyniesione przez nas z minionej epoki — owe kłącza koncepcji logicznych z których wyrasta zawsze ten sam kwiat bez względu na glebę i krajobraz.

Przy powojennej rozbudowie przemysłu działaliśmy pod wpływem koncepcji z przedwojennej epoki. Zamierzenia i metody ich realizacji zaczerpnięte były z innej rzeczywistości, dostosowane do innych warunków i musiały też dać niejedną przykrą, bolesną, często tragiczną naukę swym inicjatorom. Powstają poczynania bardzo ciekawe, które jednak nie dochodzą do dojrzałości gospodarczej, np.: kolej Warszawa — Rawa, przedsiębiorstwa Franciszka Bruggera; powstają też i efemerydy, bezmała gryndерki, jak Polski Przemysł Węglowy, lub Sarniańska Huta Szklana.

Pamiętamy zapewne wszyscy owe wielkie zamierzenia, z których niewiele wyrosło: „Polski Jurotat" lub „Polska Spółka Akcyjna dla Handlu Zagranicznego", „Bank Wschodni" lub „Polsko-Amerykański Bank Ludowy". Z owego okresu powszechnego poszukiwania „Kapitału Zagranicznego" i wobec rzekomego braku kapitału w Polsce, pochodzi powiedzenie ś. p. Aleksandra Lednickiego, które o ile mnie pamięć nie zawodzi, brzmiało: „Kapitał polski istnieje. Jest mały, ale bardzo lekkomyślny".

Skutkiem tej lekkomyślności powstaje nadmiar warsztatów produkcji, a przedewszystkiem placówek wymiany, podtrzymywanych inflacyjną ucieczką od walorów kredytowych do walorów realnych.

Produkcja tych warsztatów określana pierwotnie wielkością zamówień, przewidywaną konsumcją; z biegiem czasu jednak, po kryzysie stabilizacyjnym, określana była ilością środków pieniężnych stojących do dyspozycji producenta. Tu, nawiasem powiedziawszy, można wspomnieć o roli repartycji kredytów przez jedyne właściwie wówczas ich źródło, Polską Krajową Kasę Pożyczkową, względnie Bank Polski. Kredyty przyznawano

przeważnie producentom, dystrybutorom zaś w znacznie mniejszym zakresie. To też o wielkości produkcji decydowała nie ilość zamówień kupców uznających swych odbiorców, lecz względy kalkulacji producenta i ocena rynku przez tegoż. Dyspozycja była w ręku producenta, nie dystrybutora.— Była to również jedna z przyczyn produkcji ponad efektywne zużycie.

Moment przecięcia tego zapotrzebowania ponad zużycie musi przynieść bezczynność, względnie zmniejszoną czynność nadmiernie rozbudowanych warsztatów. To geneza postabilizacyjnego kryzysu.

Szereg poczynań jednak, pomimo wadliwego poczęcia, musi istnieć dla celów pozagospodarczych, w pierwszej linji dla celów obrony krajowej. Muszą być podtrzymane. Są podtrzymywane w pierwszej linji z budżetu publicznego, następnie przywilejami.

Że w owym czasie nie było tendencji do prowadzenia przemysłu przez Państwo, tego dowodem chciażby sprzedaż Huty „Katarzyna" Modrzejowskim Zakładom, Huty „Blachownia" Spółce Akcyjnej B. Hantke, albo portfelu Żyradowskiego—Boussacom. Zmiana tego stanowiska następuje powoli nietylko pod wpływem przesłanek teoretycznych. Prosty rachunek odpowiada na pytanie: czy warto dawać liczne zamówienia i grube zaliczki prywatnym ludziom, poto, aby za nie zbudowali fabrykę, której głównym, bodaj jedynym, odbiorcą będzie Państwo. Były wypadki, że rachunek odpowiadał: „Warto, bo Państwo będzie głównym, ale nie wyłącznym odbiorcą", albo „Warto, bo Państwo jest głównym ale nie wyłącznym kredytorem". Są fabryki, które mimo tendencji etatystycznych pozostały w ręku Spółek Akcyjnych bez udziału Państwa, chociaż Państwo było głównym ich odbiorcą. Momentem decydującym było tu bodaj że psychiczne nastawienie i koncepcje kierowników tych przedsiębiorstw.

Względy pozagospodarcze usprawiedliwiają interwencjonizm, znany u nas i przed stabilizacją. Z czasem i to w szybkiem tempie, liczne grupy przemysłu zrozumieją, iż w ich interesie leży, mieć jaknajwięcej tytułów do interwencji Państwa na ich korzyść. A tam, gdzie o znalezienie tytułów trudno, tam trzeba się ratować inaczej: tam powstają porozumienia, kartele i syndykaty, — działające w imię eksportu lub stanu zatrudnienia.

Przed stabilizacją przemysł polski nastrojony był raczej liberalnie. Pragnęliśmy interwencji Państwa w formie zamówień—nie w formie komisarzy rządowych. Po 1924 roku nastrój wolnej konkurencji ulega zmianie. Najwyższa mądrość przedsiębiorcy polega na tem, aby się związać, a w tem związaniu uzyskać specjalny przywilej, z któregoby konkurencja nie mogła korzystać. Zapewnić sobie rentę opartą na przywileju.

Owa walka o przywileje, będąca jednem ze źródeł gospodarki związanej w Polsce, nie może z natury rzeczy iść szybko. Przedewszystkiem musi dojrzeć podłoże psychiczne, owo nastawienie, ta dyspozycja, o której mówiłem na wstępie. Nie był to proces łatwy, ani szybki. Dowodem niechby był szereg nazwisk ludzi, którzy przedsiębiorstwa swoje prowadzili według metod przedwojennej, liberalnej gospodarki, nie umiejąc się opancerzyć w przywilej. Wierzyli, iż pełnienie pewnej funkcji gospodarczej jest wystarczającą racją ich istnienia, a na niepowodzenia finansowe nie umieli odpowiedzieć inaczej, aniżeli samobójstwem. Nie wolno nam w obliczu tych grobów zapomnieć, że proces psychicznego dojrzewania do gospodarki związanej nie był procesem łatwym, jak chcą niektórzy nie był tylko pogonią za rentą i przywilejem: był wielokrotnie rezygnacją ze swych praw, był często odczuwany jako malum necessarium. Coprawda necessarium, jednak malum.

W dziedzinie faktów realnych widzimy, że walka o przywileje z chwilą, gdy partnerzy się na nią zdecydują, nie może iść szybko i sama opóźnia proces wykrystalizowania ostatecznych form kartelu.

Najlepiej daje się to opóźnienie zaobserwować na cemencie, który przechodził wpierw okres dwóch równoległych karteli — Kongresówki i Małopolski. Potem do drugiego dołącza się z gruntu odrestaurowana cementownia w Lubelskiem. Po krótkim okresie bezkartelowym powstaje jeden syndykat, który zmienia wielokrotnie zasady swej organizacji.

Konwencja Węglowa powstaje z trzech części połączonych następnie w dwie, a te dwie się porozumiewają między sobą. Przykładów możnaby przytaczać wiele.

Proces przebudowy organizacyjnej trwa tak długo, aż póki przez zrównoważenie przywilejami niekorzyści przyrodzonych przedsiębiorstw, czy okręgów, nie osiągnie się zamierzonej równowagi.

Nie ulega prądowi kartelizacyjnemu garbarstwo skór ciężkich. Nie ulega i pada. Widocznie więc ów prąd kartelizacyjny był w okresie swego największego natężenia koniecznością, skoro oporne gałęzie przemysłu odpokutowały za przywiązanie do indywidualnej swobody swem istnieniem. Ale koniecznością był on tylko dla tych przedsiębiorstw, których skomplikowana budowa nie pozwalała na szybkie przystosowanie się do zmienionych warunków.

Ciekawą ilustracją jest chociażby kartel druciany. Aby wystąpić na rynku tych artykułów jako dostawca, nie trzeba być właścicielem wielkiego zakładu. (Abstrahuję tu od sprawy kosztów). W Polsce mamy wiele zakładów w tej branży unieruchomionych. Posiadamy „nadmierną zdolność wytwórczą". Od dziesięciu lat zgórą, przedsiębiorstwa związane z producentami drutu walcowanego (surowca dla tej grupy przemysłu) starają się stworzyć kartel. Czasami im się to udaje. Chcą użyć tak silnej presji na swych konkurentów, jak odmowa dostawy surowca dla ich produkcji. Nie jest to jednak presja wystarczająca. Kartel powstaje i upada, odradza się w zmienionej formie; w innej ilości partnerów. Promotorami jego są ci ludzie, którzy w innej branży pracują w gospodarstwach związanych, i mentalność ich wymaga tych samych metod na każdem polu ich pracy. Przeciwnikami są firmy mniejsze od pierwszych, choć może nie mniejsze jako producenci drutu, ale ludzie dla których kartel druciany był jedyną domeną gospodarki związanej.

Kartel ten daje nam obraz nasilenia tendencji wiązania gospodarczego w różnych okresach. Był to, o ile mi wiadomo, pierwszy kartel, który się rozleciał, jeszcze wtedy, gdy inni wierzyli w nieuchronność etatyzacji względnie kartelizacji całego przemysłu w Polsce.

Proces wiązania gospodarki polskiej nie był zakończony z początkiem kryzysu. I znów mamy wzmocnienie tendencji kartelowych, tem łatwiej realizowane, że podkład psychiczny — teoretyczna podbudowa — znane były aktorom tego widowiska okresu lat poprzednich. Tym razem jednak wiązanie ma inny smak i inne skutki.

Polityka deflacyjna tak energicznie i krótkotrwale, tak dorywczo zastosowana w 1930 — 31 roku przeforsowała częściowo zniżki cen sprzedażnych, zmuszając tem samem przedsiębiorstwa, zwłaszcza drzemiące na panis bene merentium przedsiębiorstwa uprzywilejowane, do rewizji kosztów własnych. Musiały więc one dokonać tego, co przedsiębiorca fazy wolnej czyni stale, musiały zacisnąć pasa. Nie obeszło się przytem bez incydentów śmiesznych, które może i przejdą do anegdotycznej historji przemysłu, ale miały one miejsce raczej w późniejszym okresie odnowienia deflacji w 1934 roku.

Ludziom zapatrzonym w mniemaną konieczność związania całej gospodarki Państwa w jeden koncern otwarł proces zniżki kosztów własnych, oczy na zagadnienie: czy owo związanie jest koniecznością, czy wogóle opłaca się pozostanie w syndykacie, względnie w porozumieniu.

Już w 1932 roku daje się zauważyć również w Cemencie prąd odśrodkowy, który wyraz znajduje w fakcie rozwiązania syndykatu. Inna rzecz, że rozwiązanie następuje w takiej formie, że jego odium nie pada na żadną z cementowni. Rok 1933 i 1934 są świadkiem daremnych starań o utworzenie syndykatu krochmalu i patoki kartoflanej. W dziedzinie przemysłu chemicznego, powstają nowe placówki nastawione na wolną konkurencję. Bardzo wyraźnym jest ten prąd we włókiennictwie, gdzie kartel przędzalniczy mógł powstać tylko dzięki przyznaniu pewnych przywilejów jego przeciwnikom, oraz pod presją administracji Państwowej w imię celów pozagospodarczych.

Doszliśmy obecnie w rozwoju form produkcji do momentu, że istnieją, może nawet w równowadze, dwie tendencje, sprzeczne między sobą, obie jednako żywotne, i każda na swój sposób uzasadniona. Istnieje formacja związana bądź konwencjami bez przywilejów, bądź przywilejami, oraz istnieją poszczególne przedsiębiorstwa, w branżach związanych nawet, a zwłaszcza poza niemi, które są przeciwne wiązaniu, przeciwne przywilejom, i które chcą się rozwijać nie wespół z konkurencją, a wbrew konkurentom.

Owo „wespół z konkurencją" lub, „wbrew konkurentom" jest może tem kryterjum, które pozwala najłatwiej odróżnić przedsiębiorstwa jednej fazy od przedsiębiorstw innej. Ale jest to kryterjum wybitnie psychiczne, objektywnych kryterjów szukać należy w innej dziedzinie.

Jedną z ich nazwałbym dziedziną wielkości.

Jeżeli przedsiębiorstwa są duże to łatwiej im się wiązać.

Pojęcie „duże" jest pojęciem względnem.

Należy je uzupełnić określeniem: „w stosunku do rynku".

Jeżeli rynek jest zaopatrywany przez trzy, cztery — do kilkunastu producentów, możliwe jest między nimi porozumienie dotyczące cen, warunków sprzedaży, ilości wypuszczonego na rynek produktu, jego form, opakowania etc.*). Jeżeli natomiast jest ich ilość nieokreślona, a mianowicie przedsiębiorstwa łatwo powstają i łatwo się likwidują (gwoździe) wówczas próby wiązania będą co pewien czas rozrywane przez nowo powstałych outsiderów „żerujących na nie przez nich stworzonej konjunkturze", a ginących, gdy konjunktura okazuje się niekorzystną. Mamy tu drugie kryterjum, objektywne możliwości powstania powiązań: „kosztowność instalacji".

Za trzecie kryterjum możnaby uznać jednolitość, lub różnorodność metod technicznych produkcji. Przy jednorodnych metodach, łatwiej o porozumienie, bo łatwiej o wspólną mentalność. Łatwiej o sprecyzowanie przedmiotów porozumienia, względnie przedmiotu obdarzonego przywilejem.

Są to wszystko kryterja, które pozwalają ocenić możliwość powstania powiązań — nie zaś ocenić uzasadnienie powiązań.

Ocena uzasadnień musi leżeć w dziedzinie pozagospodarczej.

Gospodarczo żadne powiązania nie są uzasadnione. Gospodarczo uzasadnione natomiast jest bankructwo.

Jest to metoda usuwania dysporporcji gospodarczych, zapomniana na ziemiach polskich od czasu, gdy legislatura leżała u nas w ręku Ludendorfa.

I tu musimy sobie uprzytomnić. Kto mówi: „sanatorjum", ten mówi „wegetacja". Kto zaś woła: „życie", ten musi usłyszeć echo: „śmierć". Kto woła o gospodarstwo niezwiązane ten jednocześnie zdradza gotowość usunięcia się z życia gospodarczego z chwilą, gdy zacznie błędnie przewidywać, gdy straci „nos do interesu". Kto zaś w myśl zasady: „Chaque appui est une limite — chaque limite est un appui", daje swą swobodę ograniczać i wiązać się w porozumienia gospodarcze, ten zrzuca skutki swych błędnych przewidywań na coraz szerszą platformę. Ten zamiast indywidualnej nędzy stwarza ogólny niedostatek. Nota bene ta „indywidualna" nędza może dotyczyć przejściowo i dziesiątków tysięcy pracowników indywidualnego przedsiębiorstwa. Ten ogólny niedostatek natomiast lepiej od p. Kadena - Bandrowskiego wytłomaczy p. Goetlowi rzekomą „niechęć do dobrobytu w Polsce".

Czytelnik mi wybaczy małą dygresję: Gospodarstwo wiązaliśmy w imię celów pozagospodarczych, w imię prestiżu, w imię stanu zatrudnienia lub w imię obrony narodowej. Jakie rezultaty osiągnęliśmy w tej ostatniej dziedzinie — nie wiem.

---

*) Elementem odpowiednim w fazie wolnej jest nie porozumienie, a zwyczaj handlowy. Mamy tu często do czynienia z „wiązaniem nieświadomem".

Ale widzę, że wiązania w imię stanu zatrudnienia zawiodły, a prestiż narodowy podtrzymywany jest nie przez gwarancję państwa dla upadających przedsiębiorstw. Inne czynniki silniej wpływają na postronnego obserwatora.

Powracając do zagadnienia wiązania gospodarstwa możemy dojrzeć nawet dwie grupy sił, podtrzymujących te sprzeczne tendencje. Jedną z nich to zachłanność, często mimowolna, kapitału finansowego, u nas przeważnie publicznego, a nawet konkretnie państwowego, do obejmowania coraz to nowych placówek, związanych pomiędzy sobą względami: względzikami, — druga grupa zaś, — „es wird dafür gesorgt dass die Bäume nicht in den Himmel wachsen" — to względy kalkulacyjne oraz likwidacyjne, dające większą łatwość przetrwania małym płotkom niż lewjatanom.

Te czynniki objektywne działały od początku istnienia Państwa Polskiego jednocześnie. Wzajemne ich natężenie zmieniało się dość często. To co nadaje ton trzem opisanym okresom to nie ustosunkowanie wzajemne czynników objektywnych, — to zmiana nastroju czynników gospodarujących wobec poruszanych zagadnień. Ona dopiero pozwala na wyodrębnienie okresu psychozy wiązania, nieznanej przed kryzysem postabilizacyjnym, a ustępującej obecnie.

Ustępowanie procesu wiązania gospodarstwa nie jest jednoznaczne z likwidacją tego zjawiska. Dziś wydaje się nam, że szereg powiązań ma charakter trwały i tem będzie trwalszy im więcej lat upłynie, im bardziej się ludzie przyzwyczają do faktu, że pewne branże są skartelizowane.

Przemysł, tak jednolity, zdawałoby się, w zaraniu naszej niepodległości, zdysocyował się w naszych oczach na dwie fazy. W jednej, po dawnemu, walczy się o każdy element kosztów własnych, dobiera dostawców i odbiorców według swego widzi-mi-się, przewiduje wąski odcinek przyszłości. Fazę tę można upodobnić do planktonu, do flory płynącej po bezdennym oceanie.

Faza nowa to jakby flora denna, mniej dba o groszowe oszczędności kosztów własnych, choć ich wagi nie zapoznaje; mając przywilej monopolu, ma obowiązek obsługi wszystkich odbiorców. Postulat obsługi wszystkich dostawców jeszcze się nie pojawił. Przewidywać musi konjunkturę dla wszystkich branż, które obsługuje, aby ocenić wielkość przyszłej konsumpcji — aby określić swą własną produkcję. Walka indywidualna fazy wolnokonkurencyjnej przeradza się w urzędowanie i w naukowe badanie. Powstaje twór nowy.

Ten nowy twór ma dyspozycję psychiczną do porozumień. Stąd w świecie związanym tendencja do dalszych powiązań i poczucie wyraźnej solidarności interesów. Przykładem choćby doroczne porozumienia cementowni z kopalniami dotyczące zapotrzebowania cementu przez wszystkie kopalnie Górnego Śląska. Nie poszły jednak te przemysły o krok dalej: do zbiorowego zakupu węgla przez cementownie. Działały tu bowiem interesy odrębne oparte na kapitałowych powiązaniach cementowni, pragnących zachować wolną rękę.

Jeszcze mniejsza solidarność występuje w fazie wolnej. Tu każdy dba tylko o swój interes, rzadko pomny zasady „hodie tibi cras mihi". A istnieje szereg interesów wspólnych tej fazy, które tylko wspólnemi siłami mogą być opracowane. W pierwszej linji interesów podatkowych jak np. skasowanie alkabali*), będącej zaprzeczeniem swobody obrotu.

Ów brak solidarności wewnątrz grupy wolnokonkurencyjnej wynika z definicji. Wynika z owego „nie wespół z konkurencją, a wbrew konkurencji". Tu leży siła i słabość tej fazy.

Konflikt interesów obu faz leży w szeregu płaszczyzn. Zarówno w swobodzie wyboru dostawców i odbiorców — wzgl. w obowiązku obsłużenia wszystkich, jak w swobodnem kształtowaniu cen, względnie kontroli nad niemi, jak w walce o każdy grosz kosztów własnych, względnie w podtrzymywaniu współkonkurentów przywilejami.

Współżycie tych faz może się ułożyć w spokojnej formie bądź przybrać postać walki zasadniczej o organizację przemysłu i o podatki, których działanie na różne formacje przemysłu jest różnorakie.

W gruncie rzeczy to ostatnie rozróżnienie nie jest istotnem. Jawna, otwarta walka na dłuższą metę okaże się zapewne dla obu stron złym interesem, a zgodne współżycie — maską pod, którą będzie się tliła nieubłagana walka.

Kto z tej walki wyjdzie zwycięzcą: czy kostniejące w literze kontraktu porozumienia, czy plankton wolnej walki o byt; czy ocena rozważna ex ante wszelkiej inicjatywy, czy też ryzyko inicjatyw nieobmyślonych; na to pytanie nie odpowie nam, ani badanie dzisiejszego układu sił, ani badanie historji. Odpowiedź przyniesie nam żywotne społeczeństwo w swym nieustannym rozwoju.

Albowiem, jeżeli idzie o formy ustrojowe, to nie stworzymy ich, postulując ex ante; możemy ich istnienie najwyżej skonstatować ex post. Możemy coprawda pewne formy popierać, a innym utrudniać istnienie, o ile prowadzimy politykę konsekwentnie przemyślaną i wykonaną. — Ale nie wolno nam się łudzić, że polityka ta zawsze odniesie pożądane skutki, a zwłaszcza o ile jest prowadzona na olaboga i tylko w jednej grupie dziedzin wpływających na rozwój form ustrojowych, podczas, gdy w innej popiera się czynniki paraliżujące poprzednie poczynania. I dlatego odpowiedź leży poza granicami poczynań ludzkich. W dziedzinie form ustrojowych jesteśmy objektem.

---

*) Podatku obrotowego zwanego tak od uchwał cortesów w Alcabie w 1349 r.

TADEUSZ ŁYCHOWSKI

BILANS HANDLOWY: ISTOTNY — CZY NIE ISTOTNY

Kształtowanie się bilansu handlowego posiada w okresie płynnej równowagi światowej znaczenie dla wszystkich krajów, posiadających ujemny bilans obrotów niewidocznych z zagranicą, a niestosujących ograniczeń dewizowych.

Jakżeż ostatecznie przedstawia się sprawa z tym bilansem handlowym? Przez długi czas uczono „szarego czytelnika gazet" w Polsce, że bilans ten jest alfą i omegą naszej pomyślności gospodarczej. Uwierzył — i cieszył się, że bilans jest dodatni. Cieszył się, że jest „ekspansja polskiego wywozu do Timbuktu", że Argentyna tęskni za polskiemi towarami, że jesteśmy głównym dostawcą żyta do Niemiec, że opracowuje się plan eksportowy do Gwatemali — słowem, że „polski towar" na „zamorskich rynkach" osiąga „niewątpliwe sukcesy". Jednocześnie cieszył się, żeśmy przywieźli o tyle to i tyle mniej w marcu, niż w lutym, że „polski towar wypiera obcą konkurencję", że „pieniądz zostaje w kraju" — słowem, że wywozimy więcej niż przywozimy. Chociaż depresja wzrastała, chociaż coraz trudniej było w Polsce żyć, była jednak jakaś pociecha: nie jest tak źle, bo bilans handlowy jest dodatni...

Aż tu przyszło rozczarowanie. Nietylko bilans handlowy się popsuł, ale — co gorsza — poczęto owemu „szaremu czytelnikowi" tłumaczyć, że bilans ten wogóle nie ma żadnego znaczenia. Że ważny jest budżet, ważne kartele, ważne ceny rolnicze — ale nie bilans. „Szary czytelnik" zmartwił się podwójnie: bo i tem (przez przyzwyczajenie...) że bilans się popsuł — i tem, że się kłopotał o niego niepotrzebnie przez tyle lat. I z dużą racją może się już teraz obawiać, że po pewnym czasie zacznie mu się tłomaczyć, że „nieważne" są — powiedzmy — kartele...

Przepraszając zgóry za ten żartobliwy wstęp, podtrzymujemy jednocześnie jego meritum. Sprawa jest dość poważna. Istotnie w Polsce zagadnienie bilansu handlowego „spopularyzowano" wyjątkowo nieszczęśliwie. Uczyniono zeń dosłownie klucz do wszystkich nieszczęść czy dobrodziejstw, jakie mogą na nas spłynąć. Pomięszano go z kwestią konkurencji obcej dla naszej rodzimej produkcji, uczyniono z przywozu zagranicznego jakiegoś straszaka, a każdy — najbardziej nawet deficytowy — eksport podnoszono do rozmiarów zasługi społecznej. Ksenofobja gospodarcza jest we wszystkich krajach jednym z pierwszych skutków depresji. Drogo produkujący warsztat, który nie umiał zastosować się do zmienionych warunków, począł czynić z siebie ofiarę obcej konkurencji. Notorycznie nieprzygotowane do eksportu jednostki żądały premji dla swych zupełnie niejednokrotnie fantastycznych planów wywozowych w imię „dobra kraju" — i, co gorsza, nieraz premje takie uzyskiwały. W tych warunkach krok już tylko był do rozpowszechnienia „między ludem" teorji o „niepotrzebnem wydawaniu pieniędzy zagranicą", o konieczności „kupowania w kraju" i wreszcie — o korzyściach i „zarobkach", jakie wynikają z możliwie wielkiego salda dodatniego wobec reszty świata. Bilans handlowy stał się stanowczo „zanadto" popularny....

Czy jednak sprawa bilansu handlowego Polski w okresie depresji gospodarczej i długi okres jej skutków nie posiada dla nas *żadnego* znaczenia? Czy owa nieszczęśliwa „popularyzacja" i nadmierne upraszczanie zagadnienia obrotów handlowych z zagranicą powinno skłonić nas do *wprost przeciwnego* przekonania, iż sprawa bilansu handlowego jest właściwie dla całości naszego gospodarstwa narodowego zupełnie obojętna? W ostatnich czasach mnożą się enuncjacje, idące w tym właśnie kierunku. Prof. Krzyżanowski w zakończeniu swego odczytu w warszawskiem Tow. Ekonomistów i Statystyków wyraźnie przeciwstawił dotychczasową troskę o bilans handlowy obecnie dominującemu zagadnieniu budżetowemu. Ostatnio zaś prof. Ferdynand Zweig na łamach łódzkiej „Polityki Gospodarczej" wypowiada się w artykule pt. „Fetysz bilansu handlowego" — w tym samym mniejwięcej sensie. Spróbujmy zastanowić się z naszej strony nad istotą całego zagadnienia.

Zgóry zastrzegamy się, iż jesteśmy *absolutnie zgodni* z tem, co prof. Zweig pisze na przestrzeni 80 proc. swych wywodów. Zgodni jesteśmy z tem, co mówi o wpływie „kompleksu" bilansu handlowego na naszą politykę płac, na politykę kartelową, monopoli i koncesyj w handlu zagranicznym, cen wewnętrznych, inwestycyj itd. itd. Zupełną rację ma prof. Zweig, gdy zwalcza pojęcie o deficytowości bilansu handlowego jako równoznacznej z deficytowością gospodarstwa narodowego. Cytowane przez prof. Zweiga argumenty fizjokratów trafiają nam, rzecz prosta, z perspektywy wieków do przekonania. Argument o wadze wzmożenia obrotów z zagranicą — niewątpliwie również. A już oczywiście słuszne jest traktowanie przez prof. Zweiga jako „miarodajnego dla zagadnienia walutowego" — bilansu płatniczego, a nie bilansu handlowego. Nie potrzeba żadnej dyskusji.

A przecież *co do jądra* uwag prof. Zweiga nie możemy, niestety, być z nim zgodni. Wydaje się nam, mianowicie, iż zbyt małą wagę przywiązuje do *anormalności* dzisiejszego położenia gospodarczego świata, a, co więcej, — do zupełnie wyjątkowego, naszem zdaniem, położenia, jakie w owem wynaturzonem gospodarstwie światowem zajmuje gospodarstwo polskie.

* * *

Objektywna obserwacja zjawisk gospodarczych w skali światowej daje nam w tej chwili tego rodzaju obraz, że od pewnego czasu istnieją i trwają na kuli ziemskiej izolowane wzrosty konjunktur poszczególnych gospodarstw narodowych, przyczem jednak te symptomy *nie są powiązane* nawzajem między sobą w jakąś całość logiczną, a natomiast mają jako swe źródło autonomiczne poczynania polityczno - gospodarcze danych rządów czy parlamentów. Miernik kontaktu pomiędzy temi „lokalnemi konjunkturami" — handel międzynarodowy — wykazuje stałą zniżkę (obecny lekki wzrost jednogłośnie przypisuje się „wojennej" zwyżce *cen)*, albowiem natyka się na każdym kroku na *zapory*, jakie zostały sztucznie — i właśnie dla umożliwienia dojścia do skutku owych „lokalnych konjunktur" — stworzone przez poszczególne organizmy narodowe. Zapory te powszechnie i słusznie uważane są jako główne w chwili obecnej źródło trudności gospodarczych świata. „Choroba, na którą cierpi świat — powiada w ostatnim swym raporcie Komitet Ekonomiczny Ligi Narodów — nie jest wcale kryzysem, ale raczej niezdolnością do skoordynowania wzajemnego tych wysiłków, które czyni każdy kraj, aby z kryzysu tego wyjść". Jako główne zapory takie uważamy:

a) spadek niektórych walut i wywołana nim dysproporcja pomiędzy poziomem cen w złocie w poszczególnych krajach,

b) sztywny i mechaniczny system ograniczania przywozu w krajach, które nie zdewaluowały swego pieniądza i zachowały walutę złotą,

c) ciągle bezprzykładnie wysoką taryfę celną w Stanach Zjednoczonych,

d) reglamentację dewizową w krajach dłużniczych, które nie zdewaluowały swego pieniądza.

To — w zakresie zapór *ściśle* handlowych. Ale są i inne. Marazm w dziedzinie obrotów *kapitałowych* w Europie, wywołany przedewszystkiem niepewnością ogólną (polityczną), a w drugim dopiero rzędzie niepewnością co do rozwoju stosunków gospodarczych w poszczególnych krajach. Olbrzymie masy „błędnych" kapitałów, siewców paniki i spekulacji, które ostatnio zresztą przenoszą się za ocean. Niepewność co do *terminu* ogólnej stabilizacji walutowej. Nieuregulowanie sprawy zadłużenia międzynarodowego. Et caetera, et caetera, et caetera...

Dlaczego o tem wszystkiem mówimy? Poco poruszamy fakty ogólnie znane, a które prof. Zweig zna niewątpliwie o wiele lepiej od nas? Poto — aby postawić tezę, że w dzisiejszych warunkach *niema miejsca na swobodną grę sił* w obrocie międzynarodowym. Wszystko to, co prof. Zweig mówi o roli bilansu handlowego w bilansie płatniczym jest słuszne — teoretycznie. Kiedy jednak mówi, że powinniśmy być przygotowani na kurczenie się nadwyżek bilansu handlowego, i dodaje, iż „mamy nadzieję, że ubytek w tym zakresie zostanie skompensowany w innych pozycjach bilansu płatniczego, w ruchu kapitałów, w ruchu tranzytowym, w ruchu emigracyjnym, w operacjach kredytu towarowego itd.", to musimy mu odpowiedzieć, że co do nas — to *nadziei takiej wcale nie mamy*.

Nie mamy — bo we wszystkich tych sperandach wpływów bilansowych zależymy nie od siebie, ale od ogólnej sytuacji gospodarczej świata. Dlaczego mamy spodziewać się, że rozpocznie się w *najbliższym czasie* (powiemy zaraz potem, czemu czynimy to podkreślenie...) ruch kapitałów do Polski, skoro wiemy dobrze — a prof. Zweig lepiej od nas — że kapitały *w tej chwili* uciekają z Europy Zachodniej do Stanów Zjednoczonych — i wcale niewiadomo, *kiedy* zaczną wracać? Dlaczego mamy oczekiwać większych wpływów z ruchu tranzytowego, skoro wiemy, że *już teraz* są niesłychane trudności z „odmrażaniem" zaległości w najważniejszej pozycji dochodowej naszego tranzytu — komunikacji Rzeszy z Prusami Wschodniemi? Skąd mamy liczyć na wzrost przesyłek emigranckich, skoro *chwilowo* przesyłają nam... samych emigrantów — bez pieniędzy? A, jeśli dobrze rozumiemy prof. Zweiga, iż liczy on na kredyt przy zakupie surowców zagranicznych, to wiadomo przecież, iż właśnie *w tym okresie* wobec nastrojów wojennych i zwyżki cen surowców kredyt taki jest trudniejszy niż kiedykolwiek?

Zgóry wiemy, co można na nasze uwagi odpowiedzieć. Można, mianowicie, twierdzić, że wszystkie zapory, o których mówimy, są *przejściowe*. Że przyjdzie *kiedyś* czas, że ustabilizują się waluty, wznowi się kredyt międzynarodowy, spadną ograniczenia dewizowe i ograniczenia w handlu międzynarodowym — słowem, że wszystko wróci do równowagi, i automatyzm gospodarczy pocznie znów w obrocie międzynarodowym działać jak, przed depresją. Prawda. Przyjdzie kiedyś taki czas Ale nie wiemy — ani *kiedy* przyjdzie, ani *w jakiem tempie* po przyjściu swem owo „odkręcanie" zapor będzie odbywało się. Może to być za sześć miesięcy — a może za dziesięć lat.

Dlatego też, wypatrując owych lepszych czasów, poszczególne kraje *chwilowo czekają*. Jedne — obniżyły wartość swych walut i nie stabilizują ich, dopóki nie zdobędą przeświadczenia, na jakim poziomie powinna odbyć się owa stabilizacja. Inne — poprostu zamknęły się w swej autarkji dewizowej i prowadzą politykę na własną rękę, nie troszcząc się chwilowo o to, w jaki sposób do wspólnoty gospodarczej świata powrócą. Jeszcze inne zaś — prowadzą klasyczną politykę przystosowania się. Ale tu są ich dwie grupy.

Jedną z nich stanowią trzy zachodnio-europejskie kraje „złote" — kraje *wierzycielskie*. Drugą — Polska, kraj *dłużniczy*. Wszystkie razem dążą one do utrzymania równowagi swego gospodarstwa narodowego naogół *jednakowemi* środkami. Ale, jeśli chodzi o utrzymanie równowagi *nazewnątrz* — o równowagę bilansu płatniczego w szerszej skali czasu, to odmienny charakter ich gospodarstw występuje w całej pełni.

Zachodnio - europejskie kraje „złote" mają *dodatni bilans obrotów niewidocznych* z zagranicą. Dodatniość ta zmniejszyła się naskutek kryzysu bardzo poważnie — ale ciągle istnieje. Według statystyk Ligi Narodów Francja w 1933 r. z procentów i dywidend od kapitałów zagranicznych osiągnęła 45,6 milj. franków wpływów, z „innych usług" — 168,5 milj. fr., czyli razem 214,1 milj. fr. Ponie-

waż jednocześnie bilans handlowy wykazał saldo ujemne w wysokości 352,6 milj. fr., więc odpływ złota i walut uwzględniając inne pomniejsze pozycje powinienby się wyrazić w sumie 115,5 milj. fr. Ale okazało, się, że w tymże roku przypłynęło do Francji złota za 78,3 milj. fr. (prawdopodobnie saldo obrotów *kapitałowych*). Stąd ubytek ogólny wyraził się w sumie 37,2 milj. fr. — nie mającej dla płatniczej równowagi Francji wobec zagranicy, oczywiście, najmniejszego znaczenia.

W Polsce — powtarzaliśmy to kilkakrotnie — jest *jedna* pozycja w bilansie płatniczym *organicznie ujemna* — pozycja procentów i dywidend. Prof. Zweig słusznie zwraca uwagę na kurczenie się tego niedoboru. Mamy niewątpliwie *mniej* do płacenia zagranicy niż mieliśmy przed kilkoma laty. Ale jednocześnie ze zmniejszaniem się tej pozycji ujemnej kurczy się gwałtownie w naszym bilansie płatniczym jedna pozycja *organicznie dodatnia* — pozycja usług. Dość powiedzieć, że w przeciągu roku (od 1933 do 1934 r.) spadła nieomal o połowę — ze 195 milj. zł. do 106 miljonów. W 1933 r. wpływy z niej pokrywały całkowicie nieomal odpływy z tytułu procentów i dywidend. W 1934 r. porównanie wykazuje „manco" przeszło 50 milj. zł.

O ile nie chcemy pokrywać tego niedoboru złotem z Banku Polskiego musimy się starać o wygospodarowanie odpowiednich wpływów z *dwuch innych pozycyj* bilansu płatniczego — z pozycji ruchu kapitałów i z pozycji obrotu towarowego. Pierwsza — nie zależy od nas, ale od sytuacji światowej. Niewątpliwie nasza zdolność kredytowa cieszy się na Zachodzie doskonałą opinją. Ale poto, aby opinja ta mogła się wcielić w czyn, potrzeba ożywienia międzynarodowego obiegu kapitałów. I znów powstaje pytanie: *kiedy* to nastąpi?

I dochodzimy do sedna sprawy: do naszych obrotów towarowych z zagranicą — do bilansu handlowego. I widzimy, że jego saldo aktywne spada również. A więc?...

...A więc wyobraźmy sobie, że saldo dodatnie bilansu handlowego zamienia się w ujemne, że dodatnia pozycja usług kontynuuje swą tendencję spadającą, że płacimy w dalszym ciągu naszą obsługę długów zagranicznych — i że marazm w obiegu międzynarodowym kapitałów trwa nadal. . Sytuacja staje się aż nazbyt wyraźna...

Wydaje się nam przeto, że *słuszne teoretycznie* rozumowanie prof. Zweiga opiera się na *niewłaściwej ocenie stanu faktycznego* — i dlatego dochodzi do niesłusznych wniosków. Wydaje się nam, że — wbrew jego twierdzeniu — bilans handlowy w Polsce staje się elementem szczególnie istotnym właśnie *obecnie,* kiedy na inne, „wyrównujące" pozycje bilansu płatniczego działa nacisk sił od nas *niezależnych.* Rebus sic stantibus — przy prowadzeniu takiej polityki gospodarczej, jaką prowadzimy, przy zupełnej nieświadomości, *kiedy* znikną zapory, uniemożliwiające swobodną grę sił w skali międzynarodowej, zwalniające tamy w obrocie kapitałów, a przedewszystkiem — przywracające działanie *mechanizmowi cen* w obrocie międzynarodowym, — Polska musi dbać o to, aby jej bilans handlowy kształtował się *przeważnie i zdecydowanie dodatnio.* Zwłaszcza, że sukurs ze strony innych pozycyj płatniczych staje się coraz mniejszy...

Wydaje się nam również, iż prof. Zweig utożsamia troskę o bilans handlowy z tem, co moglibyśmy nazwać *złą polityką gospodarczą.* Twierdzimy, że poto, aby bilans handlowy nasz kształtował się pomyślnie *(w danej chwili* pomyślnie— a więc dodatnio...), potrzeba odpowiedniego kursu *ogólnej* polityki gospodarczej. Wysoki poziom cen kartelowych *istotnie* nie przyczynia się do aktywności bilansu handlowego. Wysokie ceny wewnętrzne — również nie. Mamy nieco zastrzeżeń co do (również słusznego zresztą w teorji) postulatu wysokich płac. Ale to już drobnostka.

Występując przeciwko tym wszystkim przejawom niewłaściwej polityki gospodarczej, prof. Zweig, przerzuca swe odium i na sam bilans handlowy, „jako taki". Co do nas, to pozwalamy sobie twierdzić, iż odpowiednia polityka ogólna, oparta w swych zrębach o postulaty prof. Zweiga, ten właśnie bilans dodatni nam da. Albo — raczej — stworzy nam taką podstawę, na której nasza polityka handlowa postara się już o jego zapewnienie.

Jeszcze jedna uwaga: prof. Zweig twierdzi, iż „w miarę postępującego ożywienia gospodarczego" bilans handlowy będzie miał skłonności ku deficytowi. Oczywiście — ale właśnie dlatego *przed* tym ożywieniem musi być wyraźnie dodatni. Poprostu poto, aby ożywienie mogło mieć miejsce, aby „konjunktura nie zabiła waluty", trzeba na to ożywienie *zarobić.* Rozumie się, że zakładamy ciągle dalsze istnienie obecnego stanu rzeczy w skali światowej, że liczymy tylko na *własne* siły.

Obecne „cięcie" deflacyjne powinno (i tutaj *możemy* powiedzieć: powinno...) stworzyć nam warunki dla wzmożenia naszego wywozu. Polityka handlowa powinna warunki te wykorzystać w całej pełni, zwłaszcza, że celem obniżenia naszych cen przemysłowych powinienby przejściowo wzrosnąć przywóz zagranicznych wyrobów gotowych. Nadwyżka bilansowa powinna być możliwie duża — właśnie poto, aby, kurcząc się potem w okresie ożywienia, nie doprowadziła tak szybko do wstrząsu na odcinku walutowym. Powiadamy: tak szybko, bo liczymy przecież, iż w skali najbliższych kilku lat *jakieś* zmiany w obecnym chaosie międzynarodowym zajść muszą i *pewne* siły, działające nam na korzyść, jednak się wyzwolą.

Tak więc: konkludujemy — jesteśmy obok prof. Zweiga, jeśli zwalcza on *złą politykę gospodarczą,* uniemożliwiającą w naszych warunkach— mimo całej „propagandy" naiwnej i niepotrzebnej — uzyskanie tak nam potrzebnego dodatniego salda w bilansie handlowym. Pozwalamy sobie jednak zaoponować, jeśli twierdzi, że *w tej chwili i w naszych warunkach dodatni bilans handlowy jest nam à la longue* (bo nie mówimy o przejściowej kilkumiesięcznej lekkiej ujemności) *niepotrzebny,* albo że przynajmniej dodatniość ta jest *nieważna.*

Inna rzecz, że tego dodatniego bilansu nie można „robić" ograniczeniami w przywozie surowców, niebotyczną taryfą celną i równie niebotycznem premjowaniem wywozu, gdzie się tylko da. Odrzućmy „fetyszyzm" — a zostawmy problem. Inaczej — doprawdy wylejemy dziecko razem z wodą.

UWAGI

KARTELE

Nie chodzi mi o kartele, jako takie. Niech spoczywają w spokoju. Nie zamierzam wszczynać dyskusji (rzecz zrozumiała, poza „Gospodarką“) na temat: czy kartele „jako takie“ są czy nie są pożyteczne. Skłonny nawet jestem dla świętej zgody powiedzieć, że nie mam nic przeciwko kartelom, pomyślanym w charakterze samorzutnych organizatorów przemysłu i handlu, gdzie nie powinno być bałaganu i podgryzania sobie korzeni.

Chodzi mi jedynie o ceny związane, ceny sztywne. Może być kartel bez cen sztywnych (chociaż biskup Krasicki mawiał w takich chwilach: „wszystko to być może, ale ja to jednak między bajki włożę“), ale mogą też istnieć ceny sztywne bez kartelu. Wystarczy monopol i monopolistyczne regulowanie cen i podaży. Nie trzeba dużo producentów, nie trzeba zmowy: zadowolę się jednym jedynym producentem, np. „Tesp‘em“. Albo nie jedynym, ale bardzo pewnym siebie, np. Administracją Lasów Państwowych. Albo też monopolistą społecznym, jakąś szwalnią dla sierot, więzieniem lub przymusowym dostawcą starych butelek. Wszędzie jest jeden i ten sam duch, a konsument stoi na baczność.

Gen. Zarzycki rozróżniał kartele złe od dobrych. Chcę mu wierzyć, iż wiedział, co mówił i dlaczego tak mówił. Wszakże kartel papierniczy może się poszczycić, iż wskaźnik produkcji papierniczej stoi dzisiaj na drugiem miejscu po wskaźniku produkcji skórzanej (nb. nieskartelizowanej zupełnie). Widocznie jego ceny nie są tak sztywne, ani wygórowane, skoro popyt na papier w kraju, gdzie czytelnictwo jest nader szczupłe, nie maleje, lecz rośnie. Dlatego powtarzam: nie piszę o zasadzie istnienia karteli, lecz o przerostach, do których doprowadziły.

I o metodach reakcji na te przerosty.

Istnieje w społeczeństwie głęboka niechęć do karteli. Pełne są jej pisma codzienne i „Pamiętniki chłopów“. Nie znosi karteli „szary człowiek“ i rolnik. Protestuje przeciwko nim rzemieślnik, chociaż w skrytości ducha marzy o takim samym kartelu dla siebie, w obrębie ekskluzywnego rzemiosła. Karteli właściwie nikt w Polsce nie lubi i nie broni. I dlatego są takie mocne.

Państwo jest tutaj nie bez winy. Z początku myślało tak, jak p. premjer Prystor w ujęciu M. Hemara: „Trzeba uderzyć pięścią w stół, żeby zamknęły się nożyce“. Nie zamknęły się, bo... nie uderzono. Pogrożono tylko palcem. A potem zaniechano i grożenia palcem, aby się dziecko (t. j. kartele) nie przestraszyło. Ale kartele, jak to nieraz z dziećmi bywa, nie przestają straszyć Państwa. Argument prosty, ale wymowny: zniżycie ceny, to runie kartel, nie będzie kartelu — zamkniemy kilka fabryk, nie będzie pracy — policja będzie miała dużo kłopotu.

Czy jednak naprawdę motyw bezrobocia jest istotnym? Od 30. IX. 1928 r. (maksymalny stan zatrudnienia) do 31.XII. 1932 r. (stan minimalny) straciło w Polsce pracę blisko 400.000 robotników czyli 45 proc. załogi z okresu optimum „prosperity“. O ile zniżono ceny hurtowe artykułów przemysłowych? — O 30 kilka procent, przyczem ceny artykułów skartelizowanych nie spadły w tym okresie, lecz — wzrosły.

Mówiąc o bezrobociu, nie mówi się jednak o klasie robotniczej jako takiej. Mówi się głównie, a czasami jedynie, o górnikach (węglowych) i hutnikach. Tych ruszać nie wolno, bo — siedzą w masie. Dziesiątków tysięcy robotników, zredukowanych w przemyśle przetwórczym, nie widzi się: są rozproszeni na dziesiątki i setki warsztatów. Ale i z górnikami czy hutnikami też nie robiono sobie ceregieli: pierwszych puszczono na trawkę 24.000 (mowa o samym węglu) czyli 22 proc. optymalnego stanu zatrudnienia, drugich 26.000 (tylko huty żelaza) czyli 49 proc. Były z tem kłopoty i zmartwienia (np. Klimontów), ale mimo to zredukowano 50.000 najbardziej rzekomo niewzruszalnych. I dzisiaj w dalszym ciągu wojuje się tym samym nieścisłym argumentem.

A nawet, gdyby zredukować, to co? Jeżeli zniżka cen węgla i żelaza jest niemożliwa bez rozbicia kartelu lub jeżeli to rozbicie za sobą pociąga, to prosty skutek zburzenia sztywnych cen i norm: odpadnięcie w procesie produkcji drożej produkujących zakładów — wywoła dodatnie, a nie ujemne skutki. I to właśnie socjalne, przedewszystkiem socjalne. Raz dlatego, że zwolniona siła nabywcza pójdzie na zakup innych artykułów (np. narzędzi), powtóre dlatego, że przemysły przeróbcze, mając tańsze surowce i półfabrykaty, będą mogły potanić swoje wyroby, tem samem zwiększyć popyt na nie i w konsekwencji — zwiększyć zatrudnienie. Czy w tym łańcuchu przyczyn i skutków nie da się „wkleić“ takiego systemu opieki społecznej, któryby umożliwił zatrudnienie, a w każdym razie przeżywienie bezrobotnych (z powodu rozbicia kartelu) górników i hutników? Sądzę, że się da, i ponadto przypuszczam, iż to będzie kosztowało taniej, niż koszty przestojów i odszkodowań, wypłacane tak skwapliwie przez kartele nieczynnym członkom zmowy.

Bezrobocie nie jest jedynym (i to jakże sugestywnym!) motywem. Istnieje jeszcze motyw sprawności, przyczem tę ostatnią odnosi się pod adresem całej gałęzi gospodarstwa narodowego lub przemysłu. Wytwarza się tem samem pojęcie jakiegoś feodalizmu branżowego, branża staje się nową świętością narodową, której szargać nie wolno, rola danego przemysłu, reprezentowanego przez kartel, urasta do niebosiężnych wyżyn. A ceny nadal nie spadają.

Sprawność przemysłu — to sprawność wchodzących w jego skład przedsiębiorstw. Nie potrzebują mocni partnerzy odpowiadać za słabego, ani go ciągnąć za uszy, chociaż iść nie chce czy nie umie. Momentem decydującym są koszty własne, a te zależą m. in. od wielkości produkcji. Kartel, utrzymując przy życiu złe, drogie przedsiębiorstwa, uniemożliwia dobrym, tanio produkującym członhttps

kom wykorzystanie ich zdolności wytwórczej, przez co koszty na jednostkę towaru są wygórowane. Nie jest dla nikogo tajemnicą, że w kartelu węglowym szereg przedsiębiorstw czeka z upragnieniem na jego upadek: wtedy ruszą pełną parą po — zarobek.

Ale co będzie z eksportem? Kto zapłaci za dumping? Kto dostarczy waluty? Kto złotego ocali?... — Na te pytania odpowiem krótko: wszyscy, tylko nie przemysły „kluczowe“? Nie węgiel i nie żelazo, lecz maszyny, narzędzia, buty, ubrania, tkaniny itp. Jeżeli będą tańsze, niż dzisiaj. A potanieją, gdy węgiel i żelazo nie będą tak drogie, jak obecnie. I gdy zostanie przełamana powszechna psychoza wysokich cen kartelowych.

Bo te 5 czy 10 proc. zniżki, o których mówi się powszechnie, jako o maksimum ustępstw ze strony karteli, nie jest elementem rozmowy z kartelami. Lepiej nie zaczynać, jeśli się tak ma skończyć wielką grę o potanienie polskiej produkcji przemysłowej i o utrzymanie poziomu naszych cen na poziomie decydującym o eksporcie. Nie można dopuścić do tego, co „Gazeta Polska“ nazwała „ekonomją cyników“. Jeżeli okaże się, że mają rację sceptycy, którzy mówią: „Większość karteli liczy maks. 4 uczestników, więc po rozwiązaniu kartelu jego uczestnicy w cukierni lub przy bridge‘u będą kontynuowali swe porozumienia“ — to lepiej już „spuścić“ złotego, do czego niejeden kartel dąży w imieniu swoich zbankrutowanych członków. Małe, kompromisowe obniżki też nie dadzą korzyści konsumentowi, a producenta rozdrażnią. Skasowanie rabatów lub ratowanie zniżki ceny np. węgla stabilizacją ceny np. koksu do niczego nie doprowadzi. Szkoda sił i nadzieji, żywionej przez społeczeństwo.

Życzę kartelom (jeśli bez nich przemysł istotnie już wytrzymać nie może) wszystkiego najlepszego. Nie interesują mnie pensje dyrektorów karteli. Obchodzi mnie tylko jedno: cena, płacona za towary, wyprodukowane przez uczestników kartelu lub innych monopolistów, i stosunek tej ceny do cen, uzyskiwanych przez rolnictwo i przemysł nieskartelizowany. Jeżeli wydatna obniżka cen obejdzie się bez rozbicia karteli — tem lepiej, jeżeli jednak jest to contradictio in adiecto i kartele muszą trzasnąć — to niech trzaskają. Tem lepiej dla rzeczywistości.

K. Karłowicz.

1 CZY 2 RAMIONA

W ostatnim Nr. Gospodarki Narodowej dwukrotnie poruszona została sprawa cen rolnych. Dwukrotnie, ale za każdym razem z tą samą tendencją. P. T. Łychowski zwraca uwagę, iż w przeciwieństwie do krajów złotych, w Polsce, która powinnaby prowadzić taką samą politykę jak one, produkcja rośnie, — poziom cen zwyżkuje. „Ba, zwyżkować poczynają ceny rolne, które lekko będą musiały zaważyć na kosztach utrzymania i utrudnić poważnie wszelkie zamierzenia w dziedzinie zniżki cen przemysłowych“. Na tem tle autor uważa za zupełnie niedopuszczalne, ażeby polski poziom cen był podnoszony naskutek działań, zmierzających do zamykania nożyc z obu stron. Podobny pogląd zdaje się wyznawać autor notatki o traktacie z Niemcami, który wyraża obawę, iż pod wpływem nagłego zwiększenia naszego wywozu rolniczego i hodowlanego, pod wpływem polityki premjowania wywozu i układu z Niemcami, może się wytworzyć taki stan rzeczy, iż wewnętrzny poziom cen rolniczych w Polsce będzie funkcją niemieckiego poziomu. W ten sposób ceny rolne w Polsce byłyby uzależnione od polityki kraju, prowadzącego „całkowicie odmienny kurs polityki gospodarczej od naszego“, kraju „wybitnie przemysłowego i prowadzącego skrajnie autarkiczną politykę rolną“. Na tem tle autor wyraża obawę przed zbyt dużym udziałem Niemiec w naszym eksporcie rolnym i podnosi wątpliwość „czy nie popadniemy w tym punkcie w jakąś długofalową sprzeczność konjunkturalną“. Oba te stanowiska przy pewnem wyjaskrawieniu ich możnaby sprowadzić do tezy zaniechania działań, zmierzających do podwyżki cen rolnych i do poszukiwania równowagi wewnętrznej wyłącznie od strony obniżenia górnego ramienia nożyc.

Zacznijmy od wątpliwości szczegółowych. Czy istotnie traktat z Niemcami grozi nam lokowaniem zbyt wielkich ilości na rynku niemieckim i uzależnieniem naszego poziomu cen od Niemiec? Czy istotnie w związku z zawarciem tego traktatu należy się liczyć z wydatniejszą zwyżką cen rolnych? Nie wdając się w szczegółową analizę ilościową stwierdzić należy, że przy całem wielkiem dla rolnictwa znaczeniu traktatu z Niemcami przytoczone wyżej ujęcie tego zagadnienia nie wydaje się słusznem. Jeśli chodzi o kluczowe artykuły rolnicze, a więc zboża, trzodę chlewną, masło, jaja i t. p. — rynek niemiecki pochłaniać ma od kilku do dwudziestu kilku procent naszego wywozu. Natomiast tylko w pewnej mierze można uważać to za eksport dodatkowy, i to z uwzględnieniem faktu, iż wzrost niektórych pozycyj łączy się ze zmniejszeniem wywozu innych artykułów rolnych. Koniec końców mamy jednak niewątpliwie wzrost i na tem oparła się celowość zawarcia umowy. Jaki może być efekt tego dodatkowego wywozu? — Czy może nastąpić „uzależnienie cen“ od Niemiec? — Niewątpliwie nie. Całość naszych możliwości wywozowych nawet w wypadku większego eksportu do Niemiec wciąż jeszcze nie odpowiada możliwościom produkcyjnym, zwłaszcza z uwzględnieniem podaży głodowej ze strony rolnictwa. Jeśli chodzi np. o trzodę chlewną, to musimy się stale liczyć z tem, że zwyżka cen natychmiast hamuje cykliczny spadek pogłowia, zwiększając tem samem podaż i nie pozwalając cenom podnieść się ponad pewien — niemożliwy zresztą do określenia a priori — poziom. W dziedzinie masła eksportowego możemy również oczekiwać wzrostu wytwórczości. Powiedzmy zresztą szerzej. Ani ogólna sytuacja konjunkturalna, ani sytuacja rolnictwa nie może być przezwyciężona przez fakt wywozu pewnego procentu po wysokich cenach. Na ceny w Polsce oddziaływać będzie nadal ten sam zespół czynników, co dotychczas. Znaczy to — między innymi, — że ceny te nie będą się pokrywać mechanicznie ani z cenami rynku światowego, ani nawet w niektórych wypadkach z cenami rynku światowego plus

premja. Eksport do Niemiec działać będzie na ceny polskie taksamo, jak eksport na każdy inny rynek, t. zn. tylko przez fakt pochłonięcia pewnej ograniczonej części podaży. Natomiast uzyskiwanie wyższych cen w Niemczech odbije się na innym problemie — na wysokości dopłat do eksportu rolniczego, pozwalając nietylko zredukować, względnie znieść, dopłaty przy eksporcie do Niemiec, ale być może — nawet na inne rynki, dzięki zapewnieniu eksporterowi jednego rentownego rynku. W tym sensie niemiecki poziom cen wpłynie oczywiście na poziom cen w Polsce, ale również i na poziom cen przemysłowych — poprostu wpłynie o tyle, o ile na poziom cen wpływa zmniejszenie wydatków budżetowych na premjowanie.

A teraz problem szerszy, — problem, jak należy patrzeć na zagadnienie podnoszenia dolnego ramienia nożyc. Odpowiedź musi się oprzeć na dwuch punktach, — pierwszym węższym, drugim szerszym. Węższy punkt polega na odwołaniu się do chłopskiego rozumu. Czy ktokolwiek wyobraża sobie, ażeby równowaga mogła nastąpić wyłącznie od strony obniżania górnego ramienia nożyc? — Czy jeśli w tej chwili stosunek cen artykułów sprzedawanych przez rolników do cen artykułów przez rolników nabywanych wyraża się cyfrą 0,57 — można byłoby równowagę tę odzyskać przez dwukrotne prawie obniżenie cen przemysłowych? — Zgódźmy się nawet na korektywę w tym sensie, ażeby nie przyjmować roku 1928-go względnie korzystnego dla rolników, za podstawę. Zgódźmy się nawet na to, że równowaga nie zostanie odzyskana wpełni. Wtedy również prosty rachunek wykaże, że sama obniżka cen kartelowych nie skompensuje obniżenia się cen rolnych. Czyżbyśmy zatem mieli osiągnąć równowagę również przez obniżanie wolnych cen przemysłowych? Możemy to osiągnąć dwojako: bądź przez deflację, bądź przez obniżkę ceł przemysłowych i ułatwienie przywozu. O tym ostatnim problemie mówić będę niżej. Natomiast, jeśli chodzi o zagadnienie deflacji (w ścisłem znaczeniu tego słowa), to nie ulega wątpliwości, że działa ona najsilniej na odcinku rolniczym, odcinku, który przy spadku cen nietylko nie zmniejsza podaży, ale zwiększa ją nawet. Zatem na tej drodze mielibyśmy tylko zwiększenie dysproporcji.

Drugi, szerszy punkt widzenia wiąże się z ostatnio poruszonem zagadnieniem celnem. Niewątpliwie bylibyśmy w stanie zaniechać akcji podnoszenia cen rolnych. W zasadzie byłoby to rozwiązanie najszczęśliwsze, ale pod jednym warunkiem, pod warunkiem równoległego zrewidowania naszego protekcjonizmu celnego. W kraju eksportującym artykuły rolne, a importującym przemysłowe nie może być uzyskana równowaga pomiędzy cenami rolnemi a przemysłowemi przy utrzymaniu wysokiej ochrony i reglamentacji. Rewizja naszej ochrony celnej na odcinku przemysłowym jest bez wątpienia jednem z naczelnych zadań polityczno - gospodarczych. Czy jednak rozwiązanie tej sprawy można uważać za rzecz bliską? Pomińmy nawet trudności pokonania oporów psychicznych, trudności zrozumiałe, jeśli się zważy na przywiązanie do źle pojmowanej idei uprzemysłowienia (uprzemysłowienie polega nie na sztucznem umożliwianiu powstania jakiejś fabryki, a na wytwarzaniu warunków dla naturalnego rozwoju tanio pracującego przemysłu). Pomińmy, gdyż są wskazówki na horyzoncie polityczno - gospodarczym, że następuje w tej dziedzinie rewizja pojęć. Doraźnie jednak mamy przecież do czynienia z polityką obrony waluty od strony reglamentacji importu. Otóż ta polityka nie daje się pogodzić z zaniechaniem akcji podtrzymywania cen rolnych. Czy tkwi w tem sprzeczność z naszem generalnem dążeniem do obniżenia poziomu cen w złocie? Bezwątpienia nie, o ile stosunkowy nacisk na dwie grupy zagadnień, t. zn. na zwyżkę cen rolnych i obniżenie kartelowych będzie właściwy, t. zn. o ile przeciętna cen będzie się zbliżać a nie oddalać od cen światowych. Prawdą jest, że nie zejdziemy wtedy do parytetu światowego. Tu jednak powołam się na wywody p. Kornicza w poprzednim Nr. „Gospodarki Narodowej“, dodając tylko, że bez głębokich zmian strukturalnych uważam za możliwe jedynie zbliżenie się do poziomu światowego póty, póki jest on określany przez wciąż jeszcze trwający silny kryzys światowego rolnictwa.

Czesław Bobrowski.

W SPRAWIE TRAKTATU Z NIEMCAMI

Ocena polsko - niemieckiej umowy gospodarczej z dnia 4 listopada b. r., dokonana w Nr. 22 „Gospodarki Narodowej“ (uwaga p. t. „Traktat z Niemcami“) wzbudza pewne wątpliwości.

Przedewszystkiem wzbudza wątpliwości cyfrowa ilustracja roli polsko - niemieckich obrotów towarowych, (które rozwiną się na podstawie zawartej umowy), w ogólnych obrotach towarowych Polski z zagranicą. Autor uwagi stwierdza, iż wywóz z Polski do Niemiec ma wzrosnąć w ciągu najbliższego roku o około 40 proc. Po stronie wywozu polskiego — wywóz rolny, zdaniem autora, wzrośnie prawie o 55 proc., a przemysłowy pozostanie bez zmiany.

Ponieważ wywóz z Polski do Niemiec w ostatnim roku wyniósł 161,5 miljonów złotych, a obecnie wyniesie najwyżej 165 milj. zł., wzrost wywozu do Niemiec, który wyniknie wskutek zawarcia umowy z dnia 4 listopada b. r., nie będzie większy aniżeli 2 — 3 proc.

Wartość wywozu rolnego do Niemiec wynosiła w 1934 roku ca 100 miljonów złotych. Umowa gospodarcza stwarza możliwości zbytu artykułów rolniczych w Niemczech na sumę maximum 126,9 miljonów złotych. Maksymalny więc wzrost eksportu rolnego do Niemiec może wynosić 26,9 miljonów złotych, a nie, jak twierdzi Autor uwagi, o 45 — 50 miljonów złotych.

Przyjęty parytet rozrachunkowy, odbiegający od faktycznego kursu marki niemieckiej zagranicą, może budzić obawy, iż towary niemieckie będą za drogie, co może pociągnąć za sobą niekorzystne kształtowanie się przywozu niemieckiego do Polski. Podrożenie towarów niemieckich może wpłynąć na osłabienie działania Klauzuli Największego Uprzywilejowania w kierunku rozwoju importu z

Rzeszy. Należy jednak mieć nadzieję, iż momenty te zostaną w sposób należyty uwzględnione w niemieckiej polityce eksportowej, jeśli weźmie się pod uwagę, iż umowa handlowa zawarta została z obustronną intencją zacieśnienia wzajemnych stosunków handlowych.

Autor notatki wyraża obawę, iż dodatkowy przywóz na sumę 50 miljonów złotych i to przedewszystkiem przywóz wyrobów gotowych, który w 1934 roku nie sięgał globalnej kwoty 270 miljonów złotych, w okresie „cięcia deflacyjnego", może zaciążyć zarówno na interesach produkcji krajowej, jak i na interesach innych krajów importujących. Bogata nomenklatura importowa, przy istnieniu ograniczonych kwot importowych w zakresie każdego artykułu, zmniejsza, naszem zdaniem, w znacznym stopniu niebezpieczeństwo, o którem była powyżej mowa. Przywóz niemiecki rozłoży się na wiele różnorodnych gałęzi spożycia i w większości wypadków będzie zapewne stanowił bardzo nikły procent konsumcji wewnętrznej poszczególnych artykułów. Nie sądzimy, aby zestawienie 50 miljonów nowego przywozu z Niemiec z 270 miljonami wartości ogólnego przywozu wyrobów gotowych dawało obraz niebezpieczeństwa, które może pociągnąć za sobą. w wyniku zawartej umowy gospodarczej, import niemiecki. Z punktu widzenia interesów całego życia gospodarczego Polski pewien wpływ przywozu z Niemiec na zmniejszenie przerostów w ochronie naszego życia przemysłowego musi być rozpatrywany, jako zjawisko dodatnie.

Autor notatki stwierdza, iż znaczne uzależnienie wywozu rolniczego z Polski od rynku niemieckiego pogłębia sprzeczności konjunkturalne, wynikające z dysproporcji pomiędzy układem cen w Polsce a zadaniami polityki gospodarczej, jaką prowadzimy obecnie — polityki „równania wdół". Pomijając zasadnicze omówienie postawionego przez Autora problemu, pragnęlibyśmy stwierdzić, iż nie wydaje nam się, aby uzależnienie wywozu rolnego z Polski od rynku niemieckiego było zbyt daleko idące. W najlepszym razie wywóz artykułów pochodzenia zwierzęcego do Niemiec będzie wynosił nie więcej niż 25 proc. ogólnego wywozu tych artykułów z Polski, a nie 35 proc., jak twierdzi Autor notatki. Dzięki racjonalnej polityce eksportowej wywóz na rentowny rynek niemiecki będzie mógł być wykorzystany w kierunku zwiększenia wywozu artykułów hodowlanych na inne rynki zagraniczne. Tak więc faktyczny udział wywozu artykułów pochodzenia zwierzęcego do Niemiec w ogólnym ich wywozie (jeśli weźmie się dodatkowo pod uwagę, że możliwości wywozowe do Niemiec nie zostaną prawdopodobnie całkowicie wyzyskane) będzie znacznie mniejszy, aniżeli 25 proc.

Zresztą, nawet gdyby udział wywozu artykułów hodowlanych do Niemiec w ogólnym wywozie tych artykułów wynosił 35 proc. i więcej, to i w tym wypadku nie mogłoby być również mowy o uzależnianiu cen na polskim rynku wewnętrznym od wysokich cen rynku niemieckiego. Na kształtowanie cen na rynku wewnętrznym, obok podaży artykułów rolniczych, wpływa zapotrzebowanie spożycia krajowego oraz wywóz, w najszerszem tego słowa znaczeniu, na inne zagraniczne rynki zbytu. Wywóz do Niemiec może i powinien wpłynąć na podniesienie cen artykułów hodowlanych na rynku polskim, ceny te jednak będą dalekie od poziomu cen na rynku niemieckim.

w. z.

NALEŻNOŚCI ZAMROŻONE

Polityka nigdy nie powinna się stawać sztuką dla sztuki. Należy nieustannie kontrolować jej zgodność z rzeczywistemi potrzebami życia. Oczywiste te prawdy przychodzą na myśl, gdy zagłębimy się w gąszcz ograniczeń i przepisów handlu zagranicznego. W danym wypadku mam na myśli wpływ zasad handlu kompensacyjnego na ściągnięcia do Polski z powrotem wielomiljonowych naszych należności za dawne interesy. Okazuje się w praktyce życia, że w licznych krajach, z któremi handel Polski uregulowany został w drodze kompensaty, pozostały niespłacone grube miljony dawnych należności. Ściągnięciu ich z powrotem przeszkadza nie tylko polityka kraju dłużniczego, ale i nasza własna polityka polska. Rząd Polski stosował dotychczas w podobnych wypadkach zasadę, że walczył o gotówkową spłatę należności polskich wierzycieli. Jeżeli jednak walka ta pozostawała bez powodzenia, lub dawała conajwyżej długoletnie spłaty drobnemi ratami, stawiano krzyżyk nad losem polskiego wierzyciela. Gdy wierzyciel bowiem, widząc bezowocność prób szybkiego uzyskania gotówkowej zapłaty, pragnie nabyć za należności zagraniczne towary i prosi o pozwolenie na ich wwiezienie do Polski, otrzymuje on zupełnie zasadniczą i bezwzględną odmowę, bez względu na to, jaki by towar wybrał. Władze nasze, tam gdzie ustalono kompensatę, absolutnie nie chcą dopuścić do tego, by przywóz do Polski stał się większym, aniżeli to przewiduje klucz kompensaty. Jest to zatem obrona tylko formalnej strony bilansu handlowego, z zupełnem pokrzywdzeniem bilansu płatniczego. Każda bowiem suma odmrożona zagranicą, chociażby nawet figurowała jako wwóz towarowy, jest dla nas dochodem, natomiast brak takiego odmrożenia, lub jego opóźnienie jest stratą. Co więcej polityka może nawet stanowić doraźne obciążenie bilansu płatniczego. Jeśliby bowiem eksporter, którego wierzytelność została zamrożona, przywiózł za nią *bezgotówkowo* niezbędne surowce i zaspokoił tą drogą część zapotrzebowania rynku, to import *gotówkowy* danych towarów z innych krajów, uległby automatycznie zmniejszeniu. Dzięki tej polityce następuje, można to tak powiedzieć, czasowe jakby wywłaszczenie polskich wierzycieli przez władze polskie na rzecz dłużniczych krajów zagranicznych. Cui bono?

Niemożność ściągnięcia zamrożonych sum zagranicznych w jakiejkolwiek formie, chociażby z umiarkowaną stratą, w jednych przedsiębiorstwach polskich wywołuje trudności płatnicze, w innych powoduje zmniejszenie aktywności wywozowej, w innych prowadzi do zupełnego wycofania się z działalności wywozowej, a nawet

były wypadki, że zamrożone sumy zostały użyte na zbudowanie zagranicą nowego przemysłu, który ma zastąpić wywóz Polski do tego kraju.

Państwu przysługuje formalnie prawo do wszelkiego reglamentawania przywozu, nawet z pokrzywdzeniem własnych eksporterów i wierzycieli sum zagranicznych. Nie o formalną stronę jednak się rozchodzi, lecz o celowość. Czy wolno nam w obecnych czasach lekką ręką zostawiać zagranicą bezużytecznie miljony złotych własnych naszych kapitałów, kiedy szukamy z braku kapitałów własnych, pożyczek zagranicznych? W takiej sytuacji każdy grosz, który prędko wraca do kraju z sum zamrożonych, jest pożądany, bez względu na formę tego powrotu, byle tylko forma ta nie kolidowała z konkretnemi potrzebami bieżącego wywozu. To też zrozumiałą rzeczą byłoby powiedzenie właścicielom sum zamrożonych, którzy zabiegają o pozwolenie odmrożeń towarowych, że na pewne towary pozwoleń przywozu im udzielić nie można, gdyż wzamian za przywóz tych towarów idzie polski wywóz. Inne towary jednak należałoby wpuścić, ewentualnie pod warunkiem stworzenia jakiegoś dodatkowego wywozu do innych krajów. Zrozumiałą i słuszną rzeczą, byłoby, gdyby w takich wypadkach władze polskie mówiły: Nie możemy wam chwilowo pomóc do szybkiego odzyskania należności w drodze zapłaty gotówkowej, ale to nie jest powód by utrudniać wycofywanie tych należności przez wwóz do Polski towarów, o ile wwóz ten nie będzie szkodził interesom bieżącego polskiego wywozu. Jeżeli chcecie szukać wyjścia na tej drodze o własnych siłach, ewentualnie z pewną stratą, byle prędzej dojść do swej własności, to dołożymy wszelkich starań, by na tej drodze nie czynił wam utrudnień kraj dłużniczy.

Zróżnicowanie towarów na te, które w obrocie odmrożeniowym można wpuścić, i te których wpuścić nie można, nie przeczy celowości istnienia kompensacyjnych systemów handlu zagranicznego, rokowań handlowych i domagania się zapłaty gotówkowej dla tych, którzy uważają, że czekanie im się lepiej opłaci, ze względu na rozwój konjunktury i własne ich położenie. Stosowanie jednak zasady bezwzględnego odmawiania zgody wogóle na odmrożenia towarowe wydaje się mijać z celem. Ostatecznie ani jednostki, ani ogół w osobie Państwa nie mają powodu traktowania miljonów należnych za dawny eksport jako prezentów dla zagranicy, lub jako grzecznościowy długoterminowy kredyt. Jakąś furtkę dla szybkiej likwidacji zamrożeń trzeba życiu gospodarczemu i bilansowi płatniczemu zostawić. Gdyby furtki takiej nie było, trzebaby ją stworzyć, w razie potrzeby nawet trzebaby w obronie takiej furtki walczyć. Wszelkie przewidywania w polityce gospodarczej są zawodne. Taktyka tej polityki nie powinna utrudniać samodzielnych starań życia. Jeżeli bowiem polityka zakończy się niepowodzeniem, niema nikogo, ktoby wynagrodził straty spowodowane hamowaniem swobody indywidualnej w szukaniu dla siebie ratunku. Taktyka polityki gospodarczej nie może być sztuką dla sztuki. W polityce tej, podobnie jak w medycynie, naczelną wytyczną powinno być „primum non nocere“.

dmnd.

SKUTKI OGRANICZEŃ IMPORTOWYCH

Wysokie cła i utrudnienia przywozowe zmuszają zagraniczny przemysł do szukania innych możliwości zbytu swych produktów w Polsce. Na zrezygnowanie z rynku polskiego przemysł zagraniczny się nie zgodzi, gdyż z jednej strony trudności dewizowe w innych krajach i spotęgowany kryzys ogólny, z drugiej strony wypłacalność Polski w ostatnich latach zadawalająca i stosunki walutowe, które okazały się wyjątkowo pewne i stałe, zachęcają do utrzymania tego rynku.

Wyjściem z trudnej sytuacji było założenie własnych warsztatów pracy w Polsce. Kapitał zagraniczny w ostatnich latach przywędrował do Polski i tutaj produkcją w Polsce stara się utrzymać dotychczasowy rynek polski. Fakt ten wywołał nieoczekiwane skutki. Przemysł obcy w walce konkurencyjnej z dotychczasowym polskim przemysłem okazał się silniejszy, ponieważ jest zasobniejszy w kapitały i ma oparcie zagranicą. W rezultacie zwolna ruguje rodzimy przemysł, bądźto likwidując go, bądźto wchłaniając pod swoje wpływy. Dochodzi do tego, że lwia część przemysłu polskiego nie jest polską, lecz znajduje się w obcych rękach na terytorjum polskiem. W tak ułożonych stosunkach nasuwa się pytanie, co jest dla gospodarki polskiej lepsze, czy przemysł obcy za kordonem granicznym, ale zasilający skarb państwa cłami i pozostawiający przemysł rodzimy polski własnym siłom, czy też rozbudowany przemysł obcy w Polsce, rugujący zwolna przemysł polski, zatrudniający wprawdzie robotników polskich, ale w rezultacie zmniejszający dochodowość państwa i własność narodową.

W wypadku popierania pierwszej ewentualności polityka gospodarcza powinna iść po linji przyznawania zniżek celnych. Niskie cła uważał stale przemysł polski za przeszkodę w swym rozwoju i dążył zawsze do utrzymania wysokich barjer celnych. Pogląd ten okazał się jednak fałszywy. Przy wysokich cłach przemysł nie rozwinął się, dopuścił natomiast do siebie przeciwnika, który jako silniejszy musi go w konkurencji krajowej zniszczyć. Przemysł włókieniczy, w szczególności jedwabny i wełniany daje najlepszy przykład, jak obce firmy w Polsce dominują, rozrastają się do niebywałych monopolowych rozmiarów i dławią stare polskie firmy. Pogarsza sytuację fakt, że obcy kapitał zadomowił się u nas jak w swojej dalekiej kolonji, stara się w najkrótszym czasie osiągnąć możliwie największe dochody i eksploatuje polski rynek. Kapitał obcy pozostanie obcym i znacznie zwiększony wraca do swojej ojczyzny, przynosząc dochód głównie właścicielom i dyrektorom. Zniżka cła może zmienić tę sytuację, gdyż pozostawia większą swobodę konkurencyjną innym przemysłowcom zagranicznym, zmusza polski przemysł do większej energji w ulepszaniu produkcji, zwiększa dochody celne przy zwiększonym imporcie.

Wysokie cła spowodowały w konsekwencji nietylko pauperyzację przemysłu krajowego, ale i pauperyzację importerów.

Do utrzymania dochodowości importu przyczyniał się dłuższy kredyt, którym stale służył zasob-

ny przemysł zagraniczny. Uważam czynnik kredytu za jeden z najważniejszych regulatorów cen. Dłuższy kredyt powoduje stabilizację dochodowości, gdyż kupiec czy przemysłowiec nie mając nad sobą gilotyny natychmiastowej płatności nie pozbywa się towaru za bezcen. Przy niskich cłach i temsamem zagranicznych kredytach towarowych wzrasta dochodowość nietylko importerów ale ogółu kupiectwa i przemysłu. Przyczyniając się do unormowania dochodowości obywateli, jako płatników podatkowych, temsamem wpływają niskie cła na dochód państwa. Kredyty towarowe zagraniczne dochodziły do miljarda złotych, kwota ta w gospodarce kraju odgrywa swoją rolę, której bagatelizować nie wolno.

Przy niskich cłach jest uzasadniona ekonomicznie reglamentacja, która powinna wkraczać z chwilą nieproporcjonalnego zwiększania się importu. Reglamentacja jest nieodzowną, ale musi być lepiej pojętą. Obecnie pojęcie reglamentacji jest błędnie łączone z pojęciem ograniczenia przywozu. Należy w reglamentacji dbać o *stosunek* przywozu do wywozu i starać się o zwiększenie zarówno przywozu jak i wywozu, gdyż doprowadza to do podniesienia się stanu gospodarczego. Niestety obecnie reglamentacja znaczy utrudnienie, a Ministerstwo dla Handlu i Przemysłu niesłusznie w tej grze prym wodzi.

Reglamentacja musi się liczyć z wysokością cła, o ile ma być faktycznie regulatorem importu. Artykuły, których import spowodu większego cła nie rentuje się, nie powinny być na liście zakazanych do przywozu towarów. Lista ta powinna być koniecznie skorygowana, pod tym kątem. Znaczna zniżka celna jest przytem dla polityki gospodarczej korzystniejsza, aniżeli zniesienie zakazu przywozu, gdyż w ramach reglamentacji *umożliwia* import tych artykułów.

Z wysokiemi cłami są związane wysokie koszty reglamentacyjne. Sama stawka celna nie wyczerpuje całości wydatku celnego. Przyłącza się do niej wydatek na pozwolenie przywozu i strata, jaką stale ponosi importer, wskutek zastrzeżeń na pozwoleniach, jak ważność na okres tylko trzechmiesięczny lub na pięciokrotną najdalej odprawę celną, i t. p. Można do taryfy celnej śmiało doliczyć 30—40% wysokości stawki celnej jako wydatki celne. Czas zrewidować wysokość tychże, a więc opłaty Izb Przemysłowo - Handlowych, Ministerstwa Przemysłu i Handlu, i wkońcu Funduszu eksportowego. Izby Przemysłowo - Handlowe ciągną z tego tytułu niewspółmierne do swych czynności dochody. Wystarczy nadmienić, że Izba krakowska ma rocznie z podań o pozwolenie na przywóz około zł. 80.000 dochodu, i mimo to kwota ta ma być jeszcze zwiększona. Opłaty Ministerstwa Przemysłu i Handlu polegają na fikcyjnych wartościach towarów, które Ministerstwo jeszcze kilka lat temu ustaliło. Wartość ta jest często dziesięciokrotnie wyższa od faktycznej wartości towaru zagranicznego. Dotychczas nie udało się jeszcze ani importerom, ani Izbom Przemysłowo - Handlowym przekonać Ministerstwo, że przyjęta wartość towarów daleko odbiega od dzisiejszej rzeczywistej wartości. Opłaty Funduszu eksportowego sięgają do 100% opłaty Ministerstwa, a oparte są one na dość dziwnych podstawach. Formalnie importer podpisuje deklarację, że „wyraża gotowość i zgodę“ na zapłacenie opłaty na rzecz Funduszu eksportowego, w rzeczywistości jednak tę „gotowość“ jest zmuszony podpisać i to na ustaloną zgóry kwotę, gdyż inaczej pozwolenia nie otrzyma. Jest to więc dla importera usankcjonowana presja.

„Gospodarka Narodowa“ w Nr. 21 porusza sprawę reglamentacyjną, jednak z wywodami artykułu pt. „Niespodzianki reglamentacyjne“ o rentowności handlu importowego na skutek reglamentacji trudno się zgodzić. Autor artykułu zapomina, że co innego znaczy dochód z wykorzystania pozwolenia przywozu, a co innego rentowność przedsiębiorstwa importowego. O pozwolenie na przywóz importer się ubiega i płaci wszystkie związane z tem opłaty, gdyż dają one *możność* zarobku. Jednakże spowodu ograniczeń importowych kurczy mu się znacznie obrót, który stał się nieproporcjonalnie mały w stosunku do kosztów i rozmiarów przedsiębiorstwa. O ile dochodzą często i inne okoliczności szkodliwe, przedsiębiorstwo importowe musi wykazać często stratę.

Autor tego artykułu w konkluzji dochodzi do niebezpiecznych dla handlu projektów, przed któremi należy się zgóry zastrzec. Oto proponuje on założenie przedsiębiorstw eksportowych i zebranie dla nich kapitałów obrotowych oczywiście ze świadczeń importerów dla eksportu. Skoro przyznaje się już, że Fundusz eksportowy nie spełnia swojej funkcji i nie rozwiązuje zagadnienia eksportowego — prostszą byłoby i dla gospodarki lepszą rzeczą zlikwidować ten Fundusz, niż obciążać zbytecznie importerów. Tymczasem nieoczekiwanie wysuwa się propozycję zużycia tych funduszów do innych etatystycznych celów. Że takie przedsiębiorstwo eksportowe będzie deficytowe to nie ulega żadnej wątpliwości, przewidzieć jednak można łatwo, że źródło dochodów zwłaszcza przy wysokich kosztach może szybko wyschnąć. Autor artykułu szybko znajduje wyjście, a mianowicie udzielenie koncesji na okres dłuższy na otrzymanie pozwolenia przywozu, aby ustabilizowaniem kontyngentów i obciążeniem importu na dłuższy okres — wzmocnić i unormować eksport. Ryzykowna ta myśl łączy się z drugą, założenia w tym celu odpowiedniego aparatu administrującego koncesjami. Autor znając zdaje się podobne instytucje przyznaje, że taki aparat „jest kosztowny i bardzo trudny do uzyskania“ ze względu na potrzebne kwalifikacje i jego rozmiary.

Dla gospodarki państwowej zdrowszą jest rzeczą dążyć do rozdzielenia dwuch odrębnych torów —eksportu i importu — i pozostawienie im równoległej odrębnej działalności, nie kolidującej ze sobą. Dążyć z jednej strony do wzrostu eksportu, nie drogą eksperymentów i sztucznych a drogich instytucyj, ale drogą racjonalnej obniżki kosztów produkcji, ułatwieniem nabywania surowców, odpowiednich kredytów itp. Wszelkie sztuczne zastrzyki ze świadczeń importerów są, jako jedno-

stronne, zgubne dla gospodarstwa i nierozwiązują w żadnym wypadku trudnego zagadnienia. Z drugiej strony należy dążyć do wzrostu importu, (który stał się niestety dla wielu nieuzasadnionym straszakiem narodowym), drogą powolnego likwidowania reglamentacyj, znacznego obniżenia kosztów importowych, zrewidowania wysokości stawek celnych i listy towarów zakazanych do przywozu.

Maurycy Spira.

NOTATKI

TYLKO LUDZIE

Nie ustawy żyją, tylko ludzie. Oni je piszą, oni je wykonywują. Jest to truizm, ale pożyteczny w dyskusji.

Bieg wypadków wprowadził u nas rządy biurokracji. Nasze młode państwo nie miało zbyt dużo kupców (nie mówię: spekulantów), przemysłowców (nie mówię: rycerzy przemysłu) i finansistów (nie mówię: lichwiarzy), ale posiadało obfitość urzędników. Starzy urzędnicy trzech zaborów i gołowąsi studenci, „spece“ przedwojennego stempla i „ludzie okopów“, ex-wojskowi i ex-inżynierowie, b. zbankrutowani przedsiębiorcy i idealiści w stylu dr. Judyma, amatorzy z domowem i niezastąpieni fachowcy z wyższem wykształceniem, czcigodne matrony i nadobne „aniołki biurowe“: oto był przekrój elementu urzędniczego w Polsce u zarania niepodległości. Po wielu latach ten bałagan zaczął ustępować miejsca jakiemu takiemu porządkowi, wydano pragmatykę służbową w której schowana dyskretnie klauzula: „dla dobra służby“ miała największą wymowę (jeśli guma może mówić), zmniejszono kadrę urzędniczą, „aniołki“ zbrzydły i zestarzały się lub wyszły zamąż, „przedwojenni“ poszli na emeryturę, „powojennych“ przerzedzono i przesiano przez filtr biur personalnych, podnosząc jednocześnie minimum lat, do odsługi emerytalnej potrzebnych, z 10 na 15, wyżsi urzędnicy przeszli na „upatrzone zgóry pozycje“ w przemyśle i finansach — ale rola biurokracji, znacznie już usprawnionej, wzrosła.

Co to jest biurokracja? Odpowiedź brzmi: w administracji i szkolnictwie 13 ministrów wraz z premjerem, 36 podsekretarzy stanu, 718 dyrektorów departamentu, izby skarbowej i wojewodów, 1.009 naczelników wydziału, kuratorów, itp., 5.288 radców i pomniejszych naczelników, zgórą 30.000 referentów w VII i VIII gr. upos. oraz 98.000 niższych urzędników, z czego ¼ woźnych, gońców itp.*). Tak wygląda piramida, której zbudowanie i utrzymanie kosztuje społeczeństwo „coś“ ponad pół miljarda rocznie.

Ale wewnątrz tej piramidy nie dzieje się dobrze. Brakuje w niej ducha pracy państwowotwórczej, t. zn. za mało się myśli o państwie i twórczości, za dużo zaś o personaljach i papierkach. Nie „co“ stało się ważne, ale „kto“. Nie kierunek rozwoju, lecz „wpływy“. Za wiele samowoli na peryferjach, a skrępowania w centrum. Odpowiedzialności kolegjalna i uzgadnianie międzyresortowe. Niemożność zwolnienia płatnika od 3 zł. opłaty stemplowej i bonifikaty miljonowych zaległości w podatkach bezpośrednich. Krzyżowa droga od Annasza do Kaifasza w poszukiwaniu błędu, popełnionego przez urzędnika, który nie ponosi kary za skrzywdzenie obywatela i narażenie go na stratę materjalną, a jednocześnie brak zaufania do urzędnika, który, mając głowę, nie ma za sobą odpowiednich „pleców“. Tysiąc i jedna formalność, żeby uruchomić przedsiębiorstwo, a jedno pociągnięcie piórem wszechwładnego inspektora farmaceutycznego, weterynaryjnego lub sanitarnego, żeby przedsiębiorstwo położyć na obie łopatki. Ustawa przemysłowa, zanudzająca przemysł formalistyką, i ustawa kartelowa, śpiąca jak mysz pod miotłą... dwustu z czemś karteli.

W potężnej od zewnątrz biurokracji niema dobrego nastroju. To nie pożyczki przymusowe i podatek dochodowy winne, lecz ogólna atmosfera pracy i współpracy. Kryzys wewnętrznego zaufania rozpoczął się w lutym ub. r., kiedy to pod pozorem oszczędności budżetowych tak „zaszeregowano“ niższych, że wyżsi zyskali niemal wdwójnasób kosztem, rzecz jasna, tych pierwszych. Akcja pod pozorem tego i owego trwa nadal. Wiemy np. o faktach, kiedy „dla dobra służby“ usunięto mężczyzn, obarczonych rodzinami, aby na ich miejsce, czemprędzej, nawet bez zachowania pozorów, ulokować żony i narzeczone osób ustosunkowanych. Gdzieindziej przenosi się na emeryturę po to, aby zrobić miejsce dla emerytów z wojska. Albo taka znowu historja z innej, acz w istocie swej tej samej, beczki: urzędnikowi, posiadającemu żonę i dziecko, każe się raz — dwa — trzy opuścić mieszkanie służbowe, aby mógł w niem mieszkać woźny, lokujący się dotąd w suterynie; intencja, ostatecznie, nie głupia, cóż, kiedy niemal nazajutrz zjawia się w opuszczonem mieszkaniu urzędniczka, jak dotąd — samotna. Albo: przy analogicznem opróżnianiu mieszkań urzędowych pracownik niższy otrzymuje 200 zł., „odstępnego“, pracownik zaś wyższy — 1.000 zł., nieproporcjonalnie ani do potrzeb, ani do zarobków obydwóch... A zawieszenie awansów?...

Nie mnóżmy przykładów, same się czytelnikowi nasuną. Zna on ich zresztą więcej, niż autor nin. notatki. W sumie dadzą one obraz tych stosunków rzeczywistych, w których żyje i pracuje niższy i średni urzędnik państwowy, na swych barkach dźwigający ciężar „odium“ za błędy biurokracji. Jej fałszywe posunięcia są bezsprzecznie winą tej wielkiej szarej masy. Ale cóż: urzędnicy — to także ludzie i tylko ludzie...

A nie „kawałki“ do odrobienia.

br.

---

*) „Mały Rocznik Statystyczny“ (1935 r.), str. 168.

OPŁATY OD IMPORTU

Chodzi nam o opłaty pobierane poza cłem od importu reglamentowanego, przyczem reglamentację rozumiemy, jako wydawanie pozwoleń na towary zakazane do przywozu, względnie towary objęte t. zw. ulgami celnemi, autonomicznemi. Dla wyjaśnienia należy dodać, że ulgi celne autonomiczne w naszych stosunkach traktatowych, uważamy również za formę reglamentacji, bowiem wysokość cła ulgowego jest z reguły wysokością właściwej ochrony celnej, a sama ulga celna korektywą zbyt wysokiej na dany artykuł stawki celnej. Jak wiadomo ulgi celne autonomiczne (poza autonomatycznemi w kompetencji samych urzędów celnych) są wydawane na warunkach ustalonych przez poszczególne właściwe ministerstwa. W warunkach tych mieszczą się różne normy między innemi obciążenia w wielu wypadkach te same, które obciążają zwolnienia od zakazu przywozu, czy też wydawanie pozwoleń przywozu.

Zakazy wywozu wraz z ulgami celnemi obejmują wartościowo około połowy importu. Obciążenia, o których mówimy, składają się z opłat manipulacyjnych przy wydawaniu pozwoleń oraz innych opłat. Opłaty manipulacyjne wynoszą przeważnie 1% wartości krajowej towaru. Trzeba zaznaczyć, że jako wartość krajową przyjmuje się wartość towaru po opłaceniu cła i kosztów importera, czyli właściwie wynoszą one więcej niż 1% wartości towaru loco granica. Innemi opłatami nazywamy opłaty nałożone dobrowolnie przez organizacje samorządu gospodarczego i wypłacane na zasadzie deklaracji importera na t. w. rachunek organizacji zbytu w Związku Izb Przemysłowych. Te właśnie opłaty mają tendencję do podnoszenia się z biegiem czasu, choć powstały one niedawno, bo w końcu 1933 r. Właśnie w związku z tem, chcemy poruszyć zagadnienie wysokości tych obciążeń. Weźmy pod uwagę, że opłaty te były nakładane w chwili, gdy tendencja cen zarówno zagranicą jak i w kraju wykazywała ruch w dół. Wówczas zatem spadek cen światowych, maskował niejako — w oczach odbiorcy towaru — te opłaty, wynoszące od kilku nawet do kilkunastu procent. Obecnie jednak przy wzrastaniu tych opłat obserwujemy jednocześnie tendencję stabilizowania się cen, co może powodować pewne zatory na odcinku importu i zbytu importowanych towarów. Pamiętać bowiem należy, że opłaty te obciążają, ogólnie biorąc, dwie grupy towarów: surowcowych i konsumcyjnych, oczywiście przy surowcach obciążenia te wynoszą mniej, bo kilka procent wartości towaru, a przy przetworach artykułów spożywczych i wogóle konsumcyjnych wynoszą więcej — kilkanaście do 20%. Otóż przy istnieniu systemu kontyngentowanego importu następuje proces przerzucania opłat na odbiorcę. W towarach, które nie stanowią zainteresowania surowcowego produkcji opłaty te stanowią jakgdyby dodatkową ochronę celną, powodującą płacenie wyższej ceny przez konsumenta importowanych towarów względnie krajowych konkurencyjnych. Naturalnie proces ten może odbywać się do pewnej granicy siły nabywczej konsumenta i w pewnym momencie ustaje możność płacenia. Obroty maleją.

Natomiast niezmiernie ważne jest działanie tych opłat przy imporcie surowców. Nie zapominajmy, że opłaty te działają jednocześnie z kontyngentowaniem przywozu, a więc podwójnie powodują zwyżkę cen surowca. O ile zatem zagadnienie to dla kupca importera może nie przedstawiać niemożliwych trudności co do przerzucania opłat na odbiorcę, gotów jest on bowiem zapłacić wyższą cenę, byle otrzymać surowiec i nie zatrzymywać zbytu, o tyle w dalszym biegu rzeczy powstać mogą nieprzezwyciężone przeszkody, co do ulokowania towaru gotowego, pochodzącego z danego surowca.

Sytuacja dla przemysłowca, otrzymującego surowiec zagraniczny, przy tendencji utrzymania się cen produktów, a wzrostu cen surowców, może stać się po pewnym czasie bardzo uciążliwa. Zważmy na to, że surowce doniedawna w większości wypadków były nietylko wolne od cła, ale również nie były zakazane do przywozu, t. zn. nie były obciążone opłatami od pozwoleń przywozu. Obecnie zaś cena światowa surowca nie ma tendencji spadku. Cena produktów coprawda utrzymuje się, jednakże powstaje konieczność wkalkulowania w koszt produkcji opłat manipulacyjnych od pozwoleń i prócz tego opłat dodatkowych, o których tu mówimy. W końcowym zatem procesie wymiany produktów gotowych na rynku krajowym powstać mogą zatory towaru na stokach tych przemysłowców, którzy liczyli na możliwość zwyżki cen produktów i zawiedli się ze względu na zmniejszenie siły nabywczej rynku, powstałe między innemi wskutek malejących obrotów z zagranicą. Malejące zaś obroty wywoływane są różnemi przyczynami, których nie będziemy tu analizowali, stanowiącemi fakty, które działają i będą działały przez dłuższy okres czasu. Podkreślić wreszcie należy, że sytuacja przemysłowca, pracującego chociażby częściowo na eksport, przy takiem obciążeniu surowców jest wyjątkowo ciężka. Powiedzmy sobie, że gdyby płacił on cło, to mógłby ubiegać się o zwrot tego cła w obrocie uszlachetniającym, natomiast zwrotu opłat tych nie może uzyskać w obrocie uszlachetniającym. Inaczej mówiąc, jest on w znacznie trudniejszem położeniu, niż przemysłowiec, pracujący dla rynku wewnętrznego. Zwiększonych cen surowców nie może on w żadnym razie przerzucać na odbiorcę zagranicznego, ponieważ jego konkurent płaci cenę światową plus ewentualne cło, o ile w kraju jego jest pobierane cło od surowców. Wprawdzie przemysłowiec ten może w części odbić straty eksportowe na rynku wewnętrznym wobec tendencji zwiększonej ochrony celnej na produkty, jednakowoż, jak zdajemy sobie wszyscy sprawę, zachęta do dokonywania stratnego eksportu przy wzrastaniu obciążeń i kosztów produkcji bardzo maleje.

Na tle powyższych spostrzeżeń chcemy zwrócić uwagę na potrzebę zrewidowania stanu obciążeń importu reglamentowanego w kierunku dostosowywania ich do możliwości pokrycia przez siłę nabywczą rynku. Wprawdzie gros opłat wraca po pewnym czasie do życia gospodarczego w formie pomocy dla wywozu, mimo to zanim taki proces się odbędzie obciążenia te będą doprowadzały do

hamowania obrotów. W każdym jednak razie należy zdawać sobie sprawę z niemożliwości kontynuowania obecnego systemu obciążeń całości obrotu, reglamentowanego bardzo wysokiemi opłatami.

z. ł

NIEBEZPIECZEŃSTWO FIKCJI

Obecny Rząd pragnie utrzymywać żywy kontakt ze sferami gospodarczemi. Dzieje się to zazwyczaj za pośrednictwem reprezentacyj tych sfer. Izby Przemysłowo - Handlowe ukonstytuowały się bez wyborów ogólnych, lecz na podstawie kompromisu między organizacjami gospodarczemi, które znowu ze swej strony dokładały starań, by nie nastąpiło zgłaszanie dodatkowych kandydatur, lub kandydatur z niemi nie uzgodnionych, gdyż to doprowadziłoby do bezpośrednich wyborów części radców. Czy zatem Izby Przemysłowo - Handlowe są reprezentacjami życia gospodarczego w pełnem tego słowa znaczeniu, jest kwestją sporną. Na kilka lat w każdym razie skład Izb jest usztywniony i nawet gdyby życie gospodarcze nie było zadowolone z działalności radców, poradzić na to nie może.

W warunkach takich branżowe organizacje gospodarcze stają się, albo stałby się mogły bardziej bezpośrednim terenem kontaktu z życiem gospodarczem. Spełnią one takie zadanie jednak tylko pod warunkiem, że same nie ulegną sklerozie, czyli, że same skład swoich władz i personelu dostosowywać będą elastycznie do potrzeb członków, a nie członkowie naginać się będą do potrzeb organizacji. Tam gdzie organizacja nie spełnia waruku takiej elastyczności, musi istnieć możność najpierw publicznej krytyki w sferze danego zawodu, a następnie nawet możliwość zakładania organizacyj nowych, konkurencyjnych. Zachodzi tu tylko jedno niebezpieczeństwo, mianowicie takie, że poszczególne jakieś firmy, które z racji odrębnej własnej polityki, ew. nawet podporządkowanej interesom zagranicy, nie mogąc pomieścić się w istniejących organizacjach, będą tworzyły organizacje, reprezentujące nie jakieś ogólne, lecz indywidualne, własne ich potrzeby. Zawsze niemal, w każdym prawie zawodzie, w którym obok wielkich przedsiębiorstw istnieją malutkie firmy, taki wielki malkontent zdoła zgromadzić dookoła siebie kilka małych przedsiębiorstw, za które ew. sam płacić będzie składki członkowskie i którym udzieli, albo odstąpi drobne zamówienia. Organizacja powstała w takim trybie, rzecz jasna, reprezentuje fikcję, staje się środkiem do wprowadzania w błąd opinji publicznej i rządowej. Dlatego należy ustalić tezę zasadniczą, że godną rozważenia może być tylko opinja takiej organizacji, w której między członkami istnieje jakaś równowaga sił lub wpływu, w której nie wybija się na czoło interes jakiejś jednostki, nie mieszczącej się w ramach interesów większości danego zawodu. Jednostka taka nie powinna działać przez organizację, lecz indywidualnie. To, cośmy powiedzieli o nowych organizacjach, tworzonych ad usum indywidualnych firm, ma również zastosowanie do organizacyj zbiorowych, wielozawodowych, jeżeli jakiś zawód, w którym istnieje dużo przedsiębiorstw, jest w danej organizacji reprezentowany tylko przez jedno przedsiębiorstwo, a przedsiębiorstwa inne zorganizowane są gdzieindziej. Szukając kontaktu z życiem gospodarczem za pośrednictwem jego reprezentacyj, trzeba się strzec by zamiast kontaktu nie znaleść fikcji. Słyszeliśmy właśnie ostatnio o powstaniu podobnej fikcyjnej organizacji, dla obrony interesów pewnego kapitału obcego. Ostrzeżenie nasze jest zatem zupełnie aktualne.

dd.

REDAKTOR ODPOWIEDZIALNY I WYDAWCA W IMIENIU SPÓŁDZIELNI „GOSPODARKA NARODOWA" CZESŁAW BOBROWSKI

SEKRETARZ REDAKCJI ZOFJA CIECHOMSKA

ADMINISTRACJA CZYNNA CODZIENNIE OD 11 DO 13

REDAKCJA I ADMINISTRACJA: SZPITALNA 4. TELEFON 676-73 KONTO P. K. O. 25.656

PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR. ZAGRANICĄ 6 ZŁ. CENNIK OGŁOSZEŃ NA ŻĄDANIE.

Druk. „Zawodowa", ul. Długa 30, tel. 11.53-01.